Щербакова А. А.

shnas96@yandex.ru

Статья посвящена вопросу урегулирования родственных отношений с использованием признаков Рейнина, модели А и алгебры интертипных отношений.

На протяжении всего курса обучения «ТИМ-building»® для меня оставался открытым вопрос о том, как наладить отношения с бабушкой. Основная сложность заключалась в том, что она из лучших побуждений стремилась заботиться, но часто натыкалась на непонимание с моей стороны, что и вызывало конфликт, притом каждая сторона была уверена в своей правоте. На первых модулях я не знала ТИМ бабушки, но с течением времени он сложился сам из пройденных признаков и окончательно подкрепился моделью А. Но даже и без знания ТИМа, просто по признакам и малым группам, в которых я точно была уверена и которые ярко были видны, уже удавалось делать небольшие успехи.

Мотивация по стимульной группе «Настрой на благосостояние»

Наиболее эффективно сработала стимульная группа «Дамы», поскольку мы обе к ней относимся. С тех пор, как я начала делать несколько ненавязчивых комплиментов тому, какой у нее порядок дома, как вкусно пахнет с кухни, стала обращать внимание на новые предметы интерьера и т.д., отношения стали заметно теплее.

Взаимодействие противоположных полюсов признаков «уступчивость - упрямство», «логика - этика», «процесс - результат»

Ситуацию также прояснили признаки «уступчивость-упрямство» (теперь, когда она упрекала меня в том, что я делаюготовлю чего-то слишком мало, по ее мнению, то я объясняла, что нет потребности делатьготовить больше, ведь этого в аккурат достаточно; это сводило дискуссию на нет, что было лучше, чем длительные споры на эту тему), «логика-этика» (зная бабушкин сильный полюс этики, я просила у нее совета на эту тему и получала развернутый ответ, прекрасно проясняющий ситуацию; плюс подобные ситуации также косвенно задействовали и стимульную группу в плане ее поучений как себя вести, что хорошо и что плохо было в данном примере), «процесс-результат» (я заметила, что если рассказывать ситуацию поэтапно, с плавным развитием событий и, желательно, предысторией, а не передавать одну основную суть, то она слушала с гораздо большим интересом и откликом; этот же механизм преподнесения информации работал, как оказалось, повсеместно, начиная с описания какого-то длительного действия и заканчивая просьбой помочь с чем-либо).

Использование модели А и алгебры интертипных отношений

Модель А с алгеброй интертипных отношений позволила мне более точно подбирать нужные слова и темы для разговоров.

Составим модели для ТИМов «Дюма» и «Габен»: выделим положительные и нейтральные (зеленым цветом), а также отрицательные (красным цветом) резонансы, опишем их:

,

/

,

-

-

*

/

*

.

)

0

)

+

0

+

.

СЛИ

«Габен»

СЭИ

«Дюма»

Резонанс 2-4 (/--): Главным образом я применяла модель А уже тогда, когда конфликты были почти сведены на нет. Делалось это ради того, чтобы не задействовать случайно резонанс 2-4 родственных отношений. Для этого я избегала тем, касающихся деловой логики – будь то даже вскользь упомянутая цена (с полярного, к тому же, полюса «упрямство») или брошенная фраза вроде «А какая в этом польза?». Все эти вопросы реально обсудить, используя другие слова и, соответственно, запрашивая информацию с другой функции. Если мне нужно было затронуть подобную тему, то я по возможности заменяла лексику деловой логики на лексику структурной и запрашивала в случае надобности информацию именно с нее. Поначалу это было трудновато, однако эффект многократно превзошел ожидания.

Резонансы 1-1 (,-,), 6-8 (.-0): Правда, подобный разговор с фоновой я не могла поддерживать долго, и поэтому старалась приплетать в него и нашу общую базовую функцию – сенсорику ощущений. Таким образом, алгоритм сводился к тому, что я в разговор «на белой сенсорике» вплетала вопрос с белой логики и получала отклик с референтной функции бабушки. Учитывая, что эта функция, хоть и двумерная, но

направлена на обучение и, соответственно, передачу опыта, преподнесенной бабушкой информации хватало, чтобы прояснить нужный вопрос. На пример, я осваивала бабушкину полуавтоматическую вязальную машинку, и мы, соответственно, попутно обсуждали этот процесс. Обсуждение, основанное на сенсорике ощущений, касалось преимущественно свойств полученного трикотажа, и нам обеим этот разговор был одинаково комфортен. Однако если в инструкции я не находила ответа на свой вопрос, то вместо того, чтобы спрашивать: «Почему это не работаетработает не так?», я говорила: «Смотри, как странно поменялся узор на полотне. Как думаешь, с чем это связано?».
Или обратный пример – бабушка позвонила и попросила помочь разобраться с компьютером. Фактически, это запрос на деловую логику – как сделать так, чтобы все исправилось. Вместо того чтобы отвечать с деловой логики, я по возможности заменяла ее слова словами структурной, чтобы хотя бы немного уменьшить количество лексики ее болевой функции. Мои пояснения, начатые с фразы «Смотри, схема такая…» (можно было так же вставить в реплики слова «Делового» стиля общения) обычно воспринимались легче, чем сухое изложение последовательности действий.
Резонанс 6-8 можно также рассмотреть и со стороны белой этики. Так, например, после того, как я рассказала бабушке историю из своей жизни, надеясь получить разъяснения, она, немного помолчав, выдавала одну короткую фразу со своей фоновой («Да она завидует тебе», «Это было невежливо с ее стороны»), которой, в принципе, хватало для прояснения изложенной ситуации. Иногда, если я задавала точный наводящий вопрос, у меня получалось разговорить ее на эту тему, но в любом случае ответ никогда не получался более развернутым, чем на пару предложений. Мои же размышления со стороны процессной этики отношений (которые все равно в конечном итоге «скатывались» в логическую выкладку) выслушивались со снисходительной улыбкой и поправлялись так же парой-тройкой слов.
Здесь, однако, есть и один минус – поскольку 6 функция находится в блоке Супер-Ид, то информации по ней обычно хочется больше, чем способна выдать 8 функция собеседника за один раз. Это может вызывать определенное недовольство: может казаться, что носитель родственных отношений чего-то недоговаривает, нарочно давая слишком мало информации, которая кажется такой ценной. В этом резонансе важно понимать, что подобная молчаливая поддержка все же идет с сильной функции, хотя и бессознательной, и поэтому даже такого количества выданной информации должно хватить, чтобы сделать надлежащие выводы, и не требовать лишнего, доставляя этим определенные неудобства собеседнику.
Отобразим описанное на схеме алгебры отношений (красным цветом – нежелательные взаимодействия):

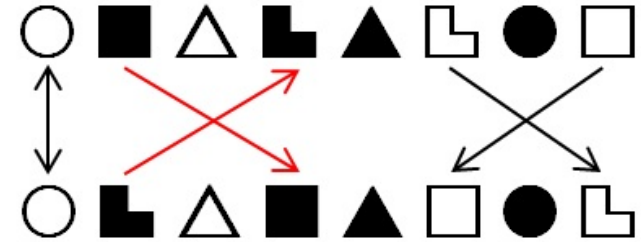

Рисунок 3.3 (*.*). [redacted] (СЛИ) [redacted] «Габен» [redacted] фразу

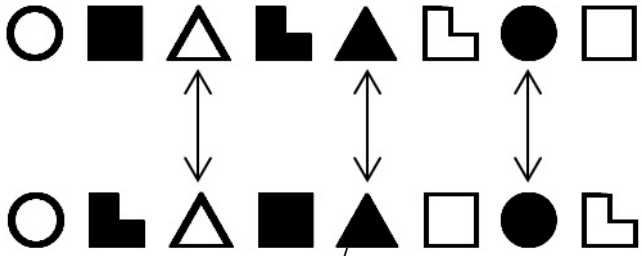

Рисунок 3.4 (*.*). [redacted] (СЛИ) [redacted] «Габен» [redacted] 2 Соционическое обеспечение коммуникации, или Метаязыки психиатров. – М.,